

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dalam melakukan penelitian mengenai pemeriksaan operasional PT. Poetra Abadi Plastindo, peneliti menggunakan empat tahap audit manajemen, yaitu tahap perencanaan (*planning phase*), tahap program kerja (*work program phase*), tahap pemeriksaan lapangan (*field work phase*), dan tahap pengembangan temuan (*development of review findings*). Dengan melakukan pemeriksaan operasional tersebut peneliti dapat mengetahui keunggulan serta kelemahan perusahaan pada siklus penjualan dan telah berjalan dengan baik, efektif, efisien. Peneliti juga dapat menemukan temuan-temuan yang dikembangkan secara lebih mendalam dan membuat rekomendasi atas kelemahan yang ada pada tahap pengembangan temuan. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Perusahaan telah memiliki kebijakan dan prosedur terkait siklus penjualan, namun kebijakan dan prosedur yang ada saat ini belum dibuat secara tertulis dan belum berjalan dengan baik, karena terdapat beberapa kegiatan yang tidak dilakukan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan perusahaan seperti prosedur pengelolaan gudang dan penanganan retur, jam operasional karyawan tidak sesuai dengan ketentuan yang berlaku, perusahaan memberikan kredit kepada pelanggan baru, dan perusahaan juga mengizinkan melakukan pemesanan lagi kepada pelanggan yang telah melebihi kreditnya.
2. Pada PT. Poetra Abadi Plastindo terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi tidak tercapainya efektivitas dan efisiensi pada siklus penjualan, seperti:
 - a. Perusahaan belum memiliki kegiatan pemasaran yang memadai karena pada perusahaan belum ada prosedur yang jelas mengenai kegiatan pemasaran yang akan dilakukan perusahaan untuk masa yang akan datang serta pemasaran yang dilakukan perusahaan hanya berfokus pada bentuk pemberian potongan harga untuk pelanggan yang melakukan pembelian

secara *cash*. Dengan adanya kegiatan pemasaran yang memadai, maka dapat meningkatkan penjualan perusahaan.

- b. Pengelolaan sumber daya manusia pada perusahaan masih belum memadai. Hal ini terlihat dari penerimaan pekerja baru pada PT. Poetra Abadi Plastindo yang masih belum sesuai dengan aturan yang berlaku karena terkadang perusahaan menerima pekerja baru berdasarkan rekomendasi karyawan yang sekarang sudah bekerja di perusahaan. Selain itu, setelah pekerja baru diterima, tidak dilakukan pelatihan khusus untuk pekerja tersebut. Pada perusahaan juga masih terdapat pekerjaan rangkap yang memperbesar peluang terjadinya kecurangan yang dapat merugikan perusahaan.
 - c. Peneliti menemukan kelemahan lainnya yang ada pada perusahaan, yaitu perusahaan masih belum membuat target penjualan dan anggaran biaya penjualan berdasarkan kondisi yang nyata di mana penjualan perusahaan berfluktuasi dan juga pada perusahaan terjadi kesalahan dalam mengklasifikasikan biaya penjualan sehingga anggaran biaya penjualan yang ditetapkan perusahaan kurang realistis sebagai alat perencanaan dan pengendalian penjualan. Penetapan target penjualan yang ditetapkan perusahaan masih belum tepat karena hanya menambahkan suatu persentase peningkatan dari target penjualan tahun sebelumnya sehingga pencapaian target hanya seolah-olah tercapai namun tidak realistis karena tidak menunjukkan kondisi perusahaan yang sebenarnya. Selain itu, dalam pembuatan anggaran biaya penjualan, perusahaan menetapkan anggaran biaya penjualan secara *flat* tiap bulannya berdasarkan peningkatan dari anggaran biaya penjualan tahun sebelumnya yang dibagi rata untuk setiap bulannya. Hal ini juga tidak realistis karena tidak ada menunjukkan keadaan perusahaan yang sebenarnya.
3. PT. Poetra Abadi Plastindo selama ini belum pernah melakukan pemeriksaan operasional atas siklus penjualan perusahaan. Dengan perusahaan melakukan pemeriksaan operasional atas siklus penjualannya, maka perusahaan dapat mengidentifikasi serta mengevaluasi apakah prosedur dan kebijakan terkait siklus penjualan yang diimplementasikan oleh perusahaan selama ini telah berjalan secara efektif dan efisien, mengetahui kelebihan serta kelemahan dari siklus

penjualan. Pemeriksaan operasional juga menghasilkan rekomendasi yang ditujukan pada manajemen seperti yang peneliti lakukan sehingga dapat dilakukan berbagai tindakan perbaikan. Dengan implementasi terhadap rekomendasi yang diberikan kepada pihak manajemen perusahaan, maka diharapkan perusahaan dapat berupaya untuk meningkatkan penjualan. Selain itu, perusahaan perlu melakukan pemeriksaan operasional secara konsisten setiap tahun.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti mengemukakan beberapa saran yang dapat berguna untuk perusahaan dalam upaya mengatasi masalah pada siklus penjualan sehingga meningkatkan efektivitas dan efisiensi pada siklus penjualan. Berikut merupakan saran dari peneliti, yaitu:

1. Perusahaan sebaiknya membuat kebijakan dan prosedur penjualan secara tertulis, agar karyawan dapat mengerti dengan jelas dan dapat melihat kembali kebijakan prosedur terkait penjualan jika lupa, sehingga dapat meminimalkan terjadinya kesalahan dalam kegiatan penjualan. Selain itu, kebijakan dan prosedur penjualan juga sebaiknya di-*update* secara berkala agar sesuai dengan kondisi perusahaan.
2. Kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan perusahaan seharusnya dilakukan dalam prakteknya agar seluruh aktivitas perusahaan berjalan dengan baik. Perusahaan sebaiknya tidak memberikan pemesanan kembali kepada pelanggan yang telah melebihi batas kredit yang ditentukan dan menunggu sampai pelanggan melunasi piutangnya. Perusahaan juga sebaiknya mengetahui terlebih dahulu kemampuan penjualan dan pembayaran pelanggan baru untuk memastikan batas kredit yang disetujui perusahaan. Namun apabila perusahaan terpaksa memberikan kesempatan untuk melakukan pemesanan kembali pada pelanggan dengan limit kredit yang melebihi batas yang telah ditentukan, maka perusahaan memberikan toleransi satu sampai dua minggu dan membuat perjanjian tertulis dengan pelanggan mengenai tanggal dan jumlah pembayaran. Sedangkan apabila perusahaan terpaksa memberikan kredit kepada pelanggan baru, maka perusahaan sebaiknya memberikan kredit dengan nominal yang kecil dan jangka waktu yang pendek untuk mengetahui kemampuan membayar kredit pelanggan.

3. Perusahaan sebaiknya bersikap tegas kepada pelanggan yang melakukan retur dengan mengikuti kebijakan yang telah ditetapkan. Perusahaan seharusnya menerima retur jika produk rusak atau cacat karena kesalahan dari pihak perusahaan, seperti terjadi kerusakan barang ketika diperjalanan dan penyimpanan di dalam kendaraan untuk pengiriman ke toko atau produk cacat. Jika pelanggan meminta retur karena barang tidak laku dijual, hal ini merupakan kesalahan pelanggan dan perusahaan seharusnya tidak menerima retur tersebut.
4. Perusahaan sebaiknya memasang alat pemadam kebakaran pada gudang penyimpanan persediaan, karena alat tersebut sangat berguna untuk antisipasi jika terjadi kebakaran pada masa yang akan datang walaupun harga alat tersebut cukup mahal. Alat pemadam kebakaran tersebut sangat berguna untuk mencegah api agar tidak semakin membesar pada saat terjadi kebakaran, mengingat plastik merupakan barang yang mudah terbakar.
5. Perusahaan sebaiknya melakukan promosi produk plastik polos yang dijual melalui media sosial seperti instagram, sehingga membuat semakin banyak orang yang mengetahui produk yang dijual oleh perusahaan. Selain itu, perusahaan juga sebaiknya tidak hanya memberikan potongan harga kepada pelanggan yang membayar secara *cash*, tetapi perusahaan juga melakukan promosi kepada pelanggan yang memenuhi minimal *order* dengan memberikan potongan harga atau mendapat bonus produk plastik polos yang lain.
6. Perusahaan sebaiknya membuat struktur organisasi dan deskripsi pekerjaan secara tertulis, agar karyawan dapat mengerti dengan jelas fungsi, tugas, dan tanggung jawabnya masing-masing serta mengerti otoritas dan wewenang setiap bagian. Perusahaan seharusnya membuat pemisahan tugas antara bagian plastik polos dengan bagian pembelian bahan baku, gudang dan *accounting* agar kegiatan operasional perusahaan menjadi efektif dan efisien serta meminimalisasi terjadinya kecurangan.
7. Dalam merekrut karyawan, perusahaan seharusnya merekrut sesuai dengan kemampuan yang dibutuhkan dengan menentukan spesifikasi yang jelas dari kebutuhan sumber daya manusia dalam perusahaan sesuai dengan tingkat keahlian dan tingkat pendidikan yang dibutuhkan perusahaan. Perusahaan juga seharusnya memberikan teguran kepada setiap karyawan yang lalai, seperti jam masuk

melebihi batas yang ditentukannya. Selain itu, perusahaan perlu melakukan evaluasi serta training khusus kepada karyawan yang baru masuk. Perusahaan juga perlu memberikan pelatihan supaya karyawan yang baru masuk tersebut lebih mengerti pekerjaan yang harus dia kerjakan. Melalui evaluasi, perusahaan dapat mengetahui kelemahan-kelemahan dari operasi perusahaan sehingga dapat menangani kelemahan tersebut dengan cepat.

8. Dalam penetapan target penjualan perusahaan seharusnya berdasarkan penjualan aktual terkini sehingga dapat mencerminkan keadaan penjualan perusahaan yang berfluktuasi tiap bulannya dan juga memperhatikan faktor-faktor lainnya. Untuk target penjualan dan anggaran biaya penjualan, perusahaan sebaiknya membuat berdasarkan data aktual tahun sebelumnya dengan mempertimbangkan faktor internal dan eksternal, seperti kebijakan perusahaan, ketersediaan tenaga kerja, kebijakan pemerintah, kondisi pasar, daya beli masyarakat, dan lain sebagainya, sehingga perusahaan dapat memiliki prediksi untuk tahun selanjutnya yang lebih mendekati atau lebih realistis sebagai alat perencanaan dan pengendalian serta lebih mencerminkan kondisi perusahaan yang sebenarnya. Selain itu, sebaiknya perusahaan memisahkan antara biaya penjualan perusahaan yang bersifat tetap, seperti biaya gaji tenaga penjual serta biaya penjualan yang variabel, seperti biaya bensin, biaya parkir, biaya tol, dan biaya pembuatan dokumen supaya target penjualan dan anggaran biaya penjualan yang dibuat dapat lebih tepat sebagai alat untuk perencanaan dan pengendalian penjualan.
9. Sebaiknya perusahaan melakukan pemeriksaan operasional di perusahaan oleh orang yang independen dan dilakukan secara rutin agar kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

DAFTAR PUSTAKA

- Arens, A., R.J. Elder, & M.S. Beasley. (2017). *Auditing and Assurance Services An Integrated Approach*. Essex: Pearson Education Limited.
- Bayangkara, I. (2013). *Audit Manajemen: Prosedur dan Implementasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Bodnar, G., & Hopwood, W. (2013). *Accounting information System*. New Jersey: Pearson Education.
- Harahap, S. S. (2011). *Teori Akuntansi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Hayes, R., Wallage, P., & Gortemaker, H. (2014). *Principles of Auditing: An Introduction to International Standards on Auditing*. Prentice Hall: Pearson.
- Mulyadi. (2014). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Reider, R. (2002). *Operational Review*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Romney, M., & Steinbart, P.J. (2018). *Accounting Information System*. United States: Pearson Education Limited.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods For Business: A Skill Building Approach*. United Kingdom: John Wiley & Sons Ltd.